

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 7 (1898)
Heft: 37

Artikel: Une question de principe
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-523191>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 20.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Basel, den 17. September 1898.

Bâle, le 17 Septembre 1898.

Erscheint ++
++ le SamstagParaisant ++
++ le Samedi

Abonnement:

Für die Schweiz:

12 Monate Fr. 5.—
6 Monate " 3.—
3 Monate " 2.—

Für das Ausland:

12 Monate Fr. 7.50
6 Monate " 4.50
3 Monate " 3.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spaltige
Petitszelle oder
dern Raum. — Bei
Wiederholungen
entsprech. Rabatt.
Vereins-Mitglieder
bezahlen 10 Cts.
netto per Petitszelle
oder deren
Raum.Organ und Eigentum des
*Schweizer Hotelier-Vereins*7. Jahrgang | 7^{me} AnnéeOrgane et Propriété de la
Société suisse des Hôteliers

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel * TÉLÉPHONE 2406 * Rédaction et Administration: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.

Mitglieder-Aufnahmen.	Admissions.
-----------------------	-------------

Fremdenbetten
Mr. F. Krummenacher, Hotel du Port,
Neuchâtel 26

Nach diesen — schätzungsweise erhaltenen — Prozentzahlen berechnet, hatten die Hotelgeschäfte im Berichtsjahr annähernd 9 800 000, (1895: 11 900 000) Logiernächte zu verzeichnen. Eine Kabinierung der durchschnittlichen Aufenthaltszeit eines Reisenden mit der Anzahl der Logiernächte ergibt als Summe des Einzelverkehrs sämtlicher für den Fremdenverkehr eingerichteter Hotels die Zahl von 2 300 000, (1895: 2 800 000) Reisenden.

Der Nationalität nach verteilen sich diese wie folgt:

Schweizer
Deutsche
Engländer
Amerikaner
Franzosen
Italiener
Uebrige

UNE QUESTION DE PRINCIPE

On nous pose de la Suisse centrale une question de principe que nous ne saurons résoudre et que nous livrons par conséquent à la publicité. Le cas est le suivant:

„Une dame arrive dans un hôtel avec son enfant malade; deux jours après, le médecin appelé par elle constate une diphtérie, sur quoi l'enfant et la dame sont conduits à l'hôpital.

L'hôtelier avait compté pour les deux, en dehors des frais de désinfection, huit jours pour

vacance de la chambre, à raison de 8 francs par jour, et huit jours de perte de consommation (4 francs par jour pour la mère et la fille).

Le père, médecin hollandais, se déclare prêt à payer le dédommagement demandé pour la non-location de la chambre, sans difficulté; en revanche, il conteste la réclamation relative à la perte de consommation, puisqu'il s'agit d'un cas de force majeure. Finalement, il paie ces sommes, mais il remet à un tiers le soin de saisir notre bureau de cette affaire.“

Si le cas paraît simple, la question suivante

ne paraît pas moins simple et facile: „Qui a raison?“ Mais la vraie réponse est moins aisée qu'il ne semble à première vue.

L'auteur de la question nous laisse ignorer le nom de l'hôtel où le cas s'est passé; il désire une réponse à la question de principe et c'est là précisément ce que git pour nous la difficulté de la satisfaire.

M. Ed. Guyer-Freuler dit dans ses „Quelques mots sur les questions d'actualité en matière de voyages“, qui précèdent le guide „Les hôtels de la Suisse“, dans le chapitre: „Cas de maladie et de mort“:

„Si l'hôtelier a le droit d'être remboursé de tous les frais occasionnés par un événement aussi regrettable, il ne doit pas chercher à tirer de ce cas de force majeure, aux dépens de la succession, un profit exceptionnel.“

Cette phrase écrite par un homme compétent prouve à l'évidence qu'il n'est pas possible, en l'espèce, d'établir des règles applicables à toutes les circonstances. Supposons que le cas se produise avant ou après la haute-saison, c'est-à-dire à un moment où le maître d'hôtel n'est pas embarrassé de ne pouvoir disposer d'une chambre vide; il aurait peine alors à réclamer une indemnité pour la perte de consommation. Si cependant, comme c'est le cas ici, une chambre doit demeurer vide pendant huit jours dès le 20 août, c'est-à-dire au moment où la saison bat son plein, où la plus petite chambre trouve un occupant, où l'hôtelier doit refuser du monde peut-être, la chose en va un peu autrement. En effet, il voit ainsi s'échapper sûrement un gain sur la consommation de ce voyageur qu'il n'aurait pas eu besoin de renvoyer, s'il avait pu disposer de la chambre. On ne

saurait donc parler, au sens de la citation susannée, du „détournement d'un bénéfice spécial“, car il s'agit d'une perte effective.

Malgré la diversité de nos lois cantonales, l'hôtelier obtiendrait partout gain de cause en l'espèce. La question n'est cependant pas résolue en principe; elle le sera dans chaque cas particulier, car trop de considérations accessoires s'opposent à ce qu'on établisse des règles uniformes. Et précisément le voyageur ne sait pas rendre compte de ces raisons; il oublie souvent l'essentiel, savoir qu'un hôtel, par le temps qui court, est une affaire commerciale, où, comme dans chaque négocie et dans chaque industrie, il faut compter d'autant plus que les recettes doivent tabler sur une saison très courte et peut-être manquée.

Comme toute autre affaire, un hôtel est obligé de prévoir un compte de pertes, qui se grossit sans que l'hôtelier ait bénévolement renoncé à des dédommagements pour ses pertes sur la consommation. Pensez seulement aux nombreuses chambres réservées sur commandes au cours de l'année et principalement dans la belle saison. Ceux qui les ont retenues n'arrivent pas; il en résulte que l'hôtelier renvoie des clients, alors que plusieurs chambres restent vides et impayées. Alors, l'hôtelier se voit frustré, ou bien, s'il a l'occasion de se faire payer, il se crée presque chaque fois un ennemi.

Pour donner une idée des conséquences qu'entraînent dans un hôtel les cas de maladie ou de mort, nous empruntons les lignes suivantes à l'article de M. le Dr. en droit Biberfeld dans le dernier numéro de la *Wochenschrift*:¹⁾

„L'été dernier, vint s'annoncer auprès d'un propriétaire d'hôtel de saison la femme d'un directeur de banque, qui arriva avec deux enfants encore jeunes et des domestiques. Immédiatement après son entrée, elle fit appeler un médecin des bains, et se plaignit auprès de lui que ses enfants avaient, déjà pendant le voyage, manifesté les symptômes d'une indisposition.“

Une courte inspection des enfants suffit au médecin pour constater qu'ils étaient atteints de la scarlatine. Il proposa donc à la femme, conformément aux réglements de police, de quitter immédiatement la station de bains, et offrit de veiller à ce que ses enfants fussent transportés soigneusement et sans danger, dans une voiture de malades, jusqu'à l'hôpital situé dans le voisinage immédiat de la petite ville. Mais avant la terminaison des préparatifs, l'état de l'enfant empira au point que son transfert parut impossible même avec les plus grandes mesures de précaution; cet enfant dut rester dans la maison et y mourut le jour suivant.

Il est assez de s'imaginer l'effet produit par cet événement dont il n'aurait pas été évidemment dans l'hôtel avec la rapidité de l'éclair, sur le reste des habitants, parmi lesquels se trouvaient plusieurs dames avec leurs enfants. Ils abandonnèrent en toute hâte la maison infectée, comme si l'ange exterminateur l'avait envahie. L'hôtelier vit ses projets fondés sur une saison favorable anéantis d'un coup et dut se poser la question malaisée de savoir comment il subviendrait à ses engagements. En effet, il n'y avait personne auquel il put réclamer une indemnité.

Si l'hôtelier a le droit d'être remboursé de tous les frais occasionnés par un événement aussi regrettable, il ne doit pas chercher à tirer de ce cas de force majeure, aux dépens de la succession, un profit exceptionnel.“

Cette phrase écrite par un homme compétent prouve à l'évidence qu'il n'est pas possible, en l'espèce, d'établir des règles applicables à toutes les circonstances. Supposons que le cas se produise avant ou après la haute-saison, c'est-à-dire à un moment où le maître d'hôtel n'est pas embarrassé de ne pouvoir disposer d'une chambre vide; il aurait peine alors à réclamer une indemnité pour la perte de consommation. Si cependant, comme c'est le cas ici, une chambre doit demeurer vide pendant huit jours dès le 20 août, c'est-à-dire au moment où la saison bat son plein, où la plus petite chambre trouve un occupant, où l'hôtelier doit refuser du monde peut-être, la chose en va un peu autrement. En effet, il voit ainsi s'échapper sûrement un gain sur la consommation de ce voyageur qu'il n'aurait pas eu besoin de renvoyer, s'il avait pu disposer de la chambre. On ne

saurait donc parler, au sens de la citation susannée, du „détournement d'un bénéfice spécial“, car il s'agit d'une perte effective.

Malgré la diversité de nos lois cantonales,

l'hôtelier obtiendrait partout gain de cause en l'espèce. La question n'est cependant pas résolue en principe; elle le sera dans chaque cas particulier, car trop de considérations accessoires s'opposent à ce qu'on établisse des règles uniformes. Et précisément le voyageur ne sait pas rendre compte de ces raisons; il oublie souvent l'essentiel, savoir qu'un hôtel, par le temps qui court, est une affaire commerciale, où, comme dans chaque négocie et dans chaque industrie, il faut compter d'autant plus que les recettes doivent tabler sur une saison très courte et peut-être manquée.

Comme toute autre affaire, un hôtel est obligé de prévoir un compte de pertes, qui se grossit sans que l'hôtelier ait bénévolement renoncé à des dédommagements pour ses pertes sur la consommation. Pensez seulement aux nombreuses chambres réservées sur commandes au cours de l'année et principalement dans la belle saison. Ceux qui les ont retenues n'arrivent pas; il en résulte que l'hôtelier renvoie des clients, alors que plusieurs chambres restent vides et impayées. Alors, l'hôtelier se voit frustré, ou bien, s'il a l'occasion de se faire payer, il se crée presque chaque fois un ennemi.

Während der Sommersaison 1897 war das Wetter ebenso ungünstig, als es in der Saison 1895 günstig war. Nach approximatischen Beobachtungen ergab sich im Durchschnitt folgende Verteilung der schönen, veränderlichen und regnerischen Tage:

schön	veränderlich	Regen
April 7 Tage	14 Tage	9 Tage
Mai 10 "	11 "	
Juni 16 "	6 "	8 "
Juli 13 "	8 "	10 "
August 11 "	10 "	10 "
September 11 "	8 "	11 "

Im Sommer 1895 dagegen waren im Mai und Juni die Hälften der Tage, in Juli und August zwei Drittel, im September sogar fünf Sechstel und im Oktober wieder die Hälften schön gewesen.

Die plötzliche und anhaltende Verschlechterung des Wetters gegen Mitte August 1897 machte der Saison, d. h. dem Fremdenverkehr, ein jähes Ende. Und zwar traf der Umschlag nicht nur die alpinen Gegenenden, sondern auch die Plätze der Ebene, die damit um ihre Herbstsaison kamen.

Im Jahr 1897 sind etwa 20 Hotels mit ungefähr 750 Fremdenbetten neu eröffnet worden, während 25 schon bestehende Hotels durch Erweiterung ihrer Einrichtungen eine Vermehrung um ungefähr 1200 Betten erfahren haben. Im ganzen ist also im Jahr 1897 die Zahl der Fremdenbetten in der Schweiz um etwa 2000 gestiegen, so dass sich nunmehr die Gesamt-Bettenzahl für alle schweizerischen Fremden-Etablissements auf 90 000 beläuft.

Die Besetzung der Gastbetten war im vergangenen Jahr eine mittelmäßige, wie sich aus dem Vergleich mit den Prozentzahlen des Jahres 1895 ergibt. Es waren nämlich von 100 Betten besetzt im Durchschnitt der Monate

Januar	
Februar	
März	
April	
Mai	
Juni	
Juli	
August	
September	
Oktober	
November	
Dezember	

Im Jahresdurchschnitt

Die Erscheinung der *Wochenschrift* vordringt, nicht nur auf das Ausland, sondern auch in den Innenstaaten. Die Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Die Sociétaires payent 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

Abonnements:

Pour la Suisse:

12 mois Fr. 5.—
6 mois " 3.—
3 mois " 2.—

Pour l'Etranger:

12 mois Fr. 7.50
6 mois " 4.50
3 mois " 3.—

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:

20 Cts. pour la petite-ligne ou son espace. — Rabais en cas de répétition de la même annonce.

Les Sociétaires payent 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

*

¹⁾ La rédaction de la *Wochenschrift* voudra bien nous excuser d'avoir extrait eo cas d'un article publié avec la mention „Reproduction interdite.“

Dans l'impossibilité où nous sommes de résoudre d'une façon complètement satisfaisante la question controversée, nous la laissons ouverte en priant nos lecteurs de nous communiquer, pour le journal, le fruit de leur expérience et leur manière de voir dans cette importante affaire.

Peut-être verrons-nous ainsi se manifester des indications et des faits probants qui permettront d'éviter ou d'adoucir des divergences également désagréables pour les deux parties.

Wir haben keine Ursache, uns gegen die genaue Nachahmung unseres Werkes aufzulehnen, solange dieselbe im und für das Ausland geschieht, dagegen will es uns scheinen, als gehe die Verlagsfirma etwas zu wenig gewissenhaft zu Werke. In ihrem Prospekt heißt es nämlich: „Falls die Abbildung zur Anfertigung des Clichés und der ausgefüllte Fragebogen nicht binnen 3 Wochen von heute auf an die Verlagshandlung gelangt sind, erklärt sich der Hotelier damit einverstanden, dass die Annonce zu dem vereinbarten Preise ohne Cliché erscheint und dazu der entsprechende Text (Preise etc.) aus dem „Hotel-Addressbuch fürs Deutsche Reich“ (Verlag von Bopp & Neumann, Dresden) oder einer anderen Vorlage benutzt wird.“ Dieses Vorgehen scheint uns ein sehr gewagtes, nicht nur für die Interessen der Verleger, weil sie Niemanden zum zahlen verpflichten können, von dem sie nicht eine unterschriebene Bestellung haben, sondern weil die Verleger auf diese Weise aus unzuverlässiger Quelle schöpfen. Das benannte Hoteladdressbuch mag sofort nach seinem Erscheinen, sowohl in Bezug auf Hotelpreise, wie auch auf sonstigen Angaben zuverlässig gewesen sein; das zu untersuchen, ist nicht unsere Sache, dagegen werden die darin enthaltenen Angaben von letztem Jahre für nächstes Jahr an Richtigkeit erheblich eingebüsst haben. Wozu es führen kann, unrichtige Angaben, namentlich in Bezug auf Hotelpreise, unter das reisende Publikum zu lancieren, ist leicht herauszufinden. Die Verleger werden sich nicht damit entschuldigen können, dass sie alle Hoteliers um direkte Angaben gebeten, dass aber nicht von allen Seiten die gewünschten Antworten eingelaufen. Es wird dies folglich zu Missverständnissen und zu unerquicklichen Erörterungen zwischen Gast und Gastgeber führen, wofür letztere den Verlegern wenig Dank wissen werden. Die Verlagsfirma sollte daher, da es noch Zeit, suchen, solchen Eventualitäten vorzubereiten, in ihrem eigenen Interesse und in demjenigen ihres unverwilligen Inserenten.

Ein weiterer Punkt, der uns einiges Kopfschütteln abwirkt, ist der, dass die Verleger eine Auflage von 30 000 Exemplaren, wovon 20 000 Exemplare in deutscher und 10 000 in englischer Sprache, in Aussicht stellen, welche an das reisende Publikum verschenkt werden